

A CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980 (CISG) COMO ELEMENTO POTENCIADOR DO COMÉRCIO NO ESPAÇO DA COMUNIDADE DOS PAÍSES DE LÍNGUA PORTUGUESA

BRUNO REYNAUD DE SOUSA*

Assistente Convidado na Faculdade de Economia
da Universidade do Porto

EXCERITOS

“A Convenção de Viena foi aprovada em 11 de abril de 1980 no quadro da conferência diplomática que teve lugar em Viena, sob a égide da Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional, tendo entrado em vigor a 1o de janeiro de 1988”

“A Convenção de Viena pode ser considerada um exemplo de sucesso nas iniciativas de unificação do direito privado internacional”

“É de salientar, ainda, a solução inovadora consagrada no art. 19º, n. 2, da CISG, na medida em que se reconhece o ‘valor declarativo do silêncio do proponente, entendido enquanto aceitação das modificações não substanciais dos termos da proposta’”

“A certeza jurídica proporcionada pela Convenção de Viena poderá auxiliar a promover uma agilização das trocas comerciais internacionais, sobretudo no espaço lusófono, posto que da maior previsibilidade jurídica decorrerá uma redução dos custos de transação e uma acrescida lisura do tráfico jurídico”

1. Introdução

O presente artigo versa acerca da Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, que abreviadamente designaremos por Convenção de Viena (ou CISG, sigla em língua inglesa), procurando fornecer alguns elementos no sentido da promoção da sua adoção pelo conjunto dos Estados-membros da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP).

Subjaz, portanto, ao presente artigo a crença no potencial que reserva o comércio no espaço da CPLP, espaço este que Adriano Moreira já designou como “janela de liberdade” no contexto do mundo globalizado e de uma Europa em crise (Moreira, 2013).

Uma nota prévia que importa sublinhar é a de que Portugal não completou, até à data, o processo de adesão à Convenção de Viena. Não obstante, permanece a expectativa de que tal venha a ocorrer futuramente, tanto mais que a larga maioria dos Estados-membros da União Europeia (UE) completaram já o processo de adesão a esta convenção.

Aliás, muito embora estejam a ser desenvolvidos esforços de uniformização legal em matéria de direito da compra e venda no seio da UE¹, é fato que visam a facilitação das trocas comerciais transfronteiriças entre consumidores e o pequeno comércio, no espaço europeu (Magnus, 2012). Noutro sentido, a CISG pretende sobretudo fomentar a compra e venda comercial à escala global, excluindo em termos gerais as vendas ao consumo (Magnus, 2012), daqui decorrendo a continuidade da importância da adesão à convenção, em especial por Portugal (Castellani, 2013).

No âmbito do presente artigo procuraremos então avançar alguns elementos no sentido de defender a prossecução ao nível da CPLP de uma estratégia político-diplomática orientada à adesão dos restantes Estados-membros daquela organização internacional à Convenção de Viena, estratégia apoiada na recente entrada em vigor da CISG no Brasil.

Acima de tudo, estamos em crer que a adesão à Convenção de Viena pelo conjunto dos Estados-membros da CPLP, a concretizar-se, configuraria um marco assinalável suscetível de gerar ganhos político-diplomáticos no que concerne a dinamizar e aprofundar outras temáticas

em matéria comercial, relativamente às quais seja, porventura, menos fácil gerar a necessária vontade política e o indispensável consenso no seio da Comunidade.

Ao considerar o tema dos negócios no espaço da CPLP, há duas perspectivas diferentes sob as quais é possível abordar o tema. Se, por um lado, pode ser feita uma análise da perspectiva das relações comerciais de Portugal com os Países Africanos de Língua Portuguesa (PALOPs) e Timor-Leste, por outro lado, pode analisar-se o tema da perspectiva das relações de Portugal com os Estados-membros – e no quadro – da CPLP.

Pensar os negócios no mundo da lusofonia e, por conseguinte, da internacionalização da economia portuguesa implica, cada vez mais, pensar no quadro da CPLP (Torres e Ferreira, 2001). Recorde-se que no que respeita ao comércio internacional, Portugal tem de lidar com a circunstância da sua diminuída autonomia para o desempenho de uma política externa comercial, à semelhança dos agora 28 estados-membros da União Europeia, após a adesão da Croácia em 1º de julho de 2013.

No que concerne ao peso do comércio de Portugal com os PALOPs e Timor-Leste², pode dizer-se que é pouco significativo em termos percentuais no cômputo global do comércio português. Os dados relativos a 2013 revelam que o mercado constituído por este conjunto de países absorveu apenas 7,9% das exportações portuguesas totais, tendo originado apenas 4,9% das respectivas importações (Banco de Portugal, 2014).

Outro dado interessante refere-se ao investimento direto bruto de Portugal naquele conjunto de países. Correspondente a 1,8% do total após uma redução significativa da marca dos 7% em 2012, o investimento direto externo português nos PALOPs e Timor-Leste, num total de EUR 246 milhões (Banco de Portugal, 2014), é maioritariamente destinado a Angola (cerca de 53% do total), a Moçambique (cerca de 38% do total) e a Cabo-Verde (cerca de 7% do total) (Banco de Portugal, 2014).

Neste contexto adquire relevo o fato de o Programa do XIX Governo Constitucional de Portugal ter dado prioridade ao objetivo de reestruturar os serviços e organismos do Estado – aumentando a coordenação e articulação interministerial – que atuam, precisamente, na área da internacionalização da economia portuguesa. Como complemento a este objetivo, haverá, também, que encontrar formas de

tornar mais eficaz a articulação daqueles organismos com as estruturas do setor privado. Sem dúvida que o cumprimento deste objetivo poderia sair reforçado com a ratificação da Convenção de Viena de 1980.

No que respeita à internacionalização das empresas portuguesas e brasileiras, e, mais especificamente, quanto aos requisitos de entrada nos mercados dos PALOPs, subsistem, ainda, bloqueios significativos aos fluxos comerciais. Aspecto crucial desta questão é o de os bloqueios se situarem ao nível da mobilidade de pessoas, bens e serviços (por exemplo, vistos de entrada e permanência; transportes).

Ora, a CPLP é, sem dúvida, o fórum privilegiado para a procura de soluções para estes bloqueios. Disso exemplo são as iniciativas que visam facilitar a circulação de cidadãos no espaço da CPLP, tais como o projeto de “Estatuto de Cidadão da CPLP”, ou, a negociação de “acordos de facilitação” – estes com repercussões no âmbito diplomático. Ao nível do setor privado, o potencial da CPLP para acrescentar valor é, também, evidente. Marco histórico recente foi a transformação, em 2010, do “Conselho Empresarial da CPLP” em verdadeira confederação empresarial, agregadora de associações empresariais e de empresas oriundas de estados-membros da CPLP. Ainda de salientar é a realização em junho de 2015 do primeiro “Fórum da União de Exportadores da CPLP”, cuja declaração final realça a necessidade de “[a]pelar às autoridades competentes dos Estados-membros da CPLP à efetiva implementação da livre circulação de pessoas, bens, serviços e capitais nos países da CPLP” (CPLP, 2015).

A CPLP é, sem dúvida, o fórum privilegiado para a procura de soluções para bloqueios de mobilidade de pessoas, bens e serviços

Apesar de ser certo que o Brasil é o único Estado-membro da CPLP que completou o processo de adesão à Convenção de Viena de 1980³ – e muito recentemente –, estamos em crer que este fato pode ser potenciador do desenvolvimento no seio da própria CPLP de esforços político-diplomáticos orientados à promoção da ratificação da CISG pelo conjunto dos restantes Estados, resultando numa harmonização que, por certo, auxiliaria a solucionar outros bloqueios em matéria comercial.

2. Breves considerações acerca da Convenção de Viena

A Convenção de Viena foi aprovada em 11 de abril de 1980 no quadro da conferência diplomática que teve lugar em Viena, sob a égide da Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional, tendo entrado em vigor a 1º de janeiro de 1988.

Inicialmente em vigor em onze Estados, a Convenção de Viena conta atualmente com oitenta e três Estados que completaram o processo de adesão⁴. Estados das mais diversas regiões geográficas, com diferentes níveis de desenvolvimento económico e inclusivamente sistemas jurídicos de tradição diversa entre si. A exemplo desta realidade, os Estados que mais recentemente completaram o processo de adesão foram Madagáscar (em 24 de setembro de 2014), e, a Guiana (em 25 de setembro de 2015), sendo que a CISG entrará em vigor em ambos a 1º de outubro de 2015.

Em termos gerais, ao considerar os objetivos que assistiram à elaboração da Convenção de Viena, é de sublinhar que outros autores houve, de ambos os lados do Atlântico que nos une, que sobre eles já disseram com maior propriedade⁵. Cumpre, no entanto, assinalar que um dos principais objetivos subjacentes à Convenção de Viena foi o de procurar criar um regime jurídico unificado e equilibrado destinado a regular o contrato de compra e venda internacional de mercadorias, figura que ocupa uma posição central no comércio internacional. Dito de outro modo, a CISG “abriu as portas à harmonização do direito dos contratos” (Lando, 2005).

Conforme pode ler-se no preâmbulo da Convenção de Viena, a adoção de regras uniformes aplicáveis aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, na medida em que aumenta a certeza nas trocas comerciais, ao passo que contribui para uma redução dos custos de transação, “contribuirá para a eliminação dos obstáculos jurídicos às trocas internacionais e favorecerá o desenvolvimento do comércio internacional”.

Na prossecução deste objetivo de universalidade, mas procurando evitar as causas do sucesso limitado logrado pelas duas Convenções da Haia sobre a mesma matéria (a saber, a Lei Uniforme sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias e a Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias,

ambas adotadas em 1964 e por um número muito reduzido de países), a Convenção de Viena surge como procurando encontrar um compromisso entre sistemas jurídicos diferentes, em especial sistemas de tradição romano-germânica e sistemas de tradição anglo-saxónica (Pinheiro, 2005; Vicente, 2004).

Acresce que, tendo em vista a adesão de países em vias de desenvolvimento e fruto dos objetivos de estratégia negocial prosseguidos por tais Estados no decurso das negociações, a Convenção de Viena apresenta, em alguns casos, um relativo favorecimento do comprador face ao vendedor (Pinheiro, 2005), podendo afirmar-se que é “globalmente mais favorável ao comprador do que certas legislações nacionais” (Vicente, 2004).

A título de exemplo, atenda-se ao caso do art. 36º da Convenção de Viena, que estatui que “o vendedor é responsável [...] por qualquer falta de conformidade [das mercadorias] que exista no momento da transferência do risco para o comprador”. Em benefício do exemplo tenha-se presente o estabelecido no art. 914º do Código Civil português, nos termos do qual o vendedor não tem a obrigação de reparar a coisa defeituosa ou de a substituir, se desconhecia sem culpa o vício ou a falta de qualidade de que a coisa padece. No entanto, pode dizer-se que este relativo benefício do comprador é de certo modo suscetível de ser contrariado, na prática comercial internacional, dada a possibilidade conferida às partes de excluírem, nos termos do art. 6º da Convenção em análise, a aplicação do regime jurídico da Convenção de Viena ou de derogarem, em termos amplamente admitidos, as suas disposições ou modificarem os respectivos efeitos.

De fato, em termos mais amplos é de sublinhar a vasta possibilidade de introdução de reservas concedida aos Estados nos termos dos arts. 92º a 96º da Convenção de Viena, nomeadamente sendo certa a possibilidade dos estados poderem não se vincular à segunda ou à terceira partes da Convenção em apreço – respectivamente relativas à Formação do Contrato (parte II da Convenção de Viena) e aos Direitos e Obrigações do Vendedor e do Comprador e à Transferência do Risco (parte III da Convenção de Viena).

A conjugação da possibilidade de formulação de reservas pelos Estados contratantes, com a possibilidade de as partes excluírem a

aplicação das disposições da Convenção nos termos do já referido art. 6º e com a limitação das matérias a que a convenção se aplica, podem ser entendidas como configurando limitações ao objetivo central de uniformização a que a convenção se propõe. Não obstante, se é certo que não evita plenamente o recurso às normas de conflito e ao direito interno dos Estados, a Convenção de Viena pode ser considerada um exemplo de sucesso nas iniciativas de unificação do direito privado internacional. Desde já, tenha-se presente o contributo dado pela Convenção de Viena para a redução da insegurança associada ao desconhecimento da lei aplicável aos contratos internacionais (Vicente, 2004), podendo inclusivamente desempenhar um papel de referência no âmbito de processos de revisão de legislação nacional em matéria de compra e venda.

2.1 Âmbito material da Convenção de Viena

A Convenção de Viena encontra-se dividida em quatro partes. A primeira parte regula o âmbito de aplicação da convenção e as suas disposições gerais, ao passo que a quarta e última parte contém as disposições finais, regulando matérias como o âmbito de aplicação temporal da convenção ou reservas e outras declarações dos Estados. Por conseguinte, é nas partes segunda e terceira da Convenção de Viena que se concentra o cerne do regime jurídico uniforme cuja criação foi orientada a regular os contratos de compra e venda internacional de mercadorias.

Ao considerar o âmbito material da CISG, importa atender ao estabelecido no respectivo art. 1º, quanto à aplicação da convenção aos contratos de compra e venda de mercadorias, isto é, à compra e venda de bens móveis corpóreos⁶, celebrados entre partes que tenham o seu estabelecimento em Estados diferentes – daqui decorrendo o carácter internacional do contrato, sendo a nacionalidade das partes (v. art. 1º, n. 3, da Convenção de Viena) irrelevante para este efeito (Vicente, 2004).

Consequentemente, a primeira característica que sobressai é da necessária natureza internacional da relação contratual, fruto do recurso ao critério de que as partes tenham o seu estabelecimento em Estados diferentes para o preenchimento deste requisito. Tal fato terá de ressaltar do contrato, de transações que hajam tido lugar em momento anterior

entre as partes ou de informações prestadas por elas em momento anterior ou no momento da conclusão do contrato (v. art. 1º, n. 1 e n. 2, da Convenção de Viena citada) – ou seja, a “internacionalidade do contrato só é atendível se for *cognoscível* pelas partes” (Vicente, 2004).

Por força do art. 10º da Convenção de Viena, caso as partes possuam mais do que um estabelecimento, será tido em consideração aquele estabelecimento que tenha a relação mais estreita com o contrato em causa e a sua respectiva execução, tendo em atenção as circunstâncias conhecidas das partes ou por elas consideradas em momento anterior ou à data da conclusão do contrato. Note-se que na eventualidade de uma das partes não ter estabelecimento, relevará para o efeito o Estado onde a parte mantenha a sua residência habitual.

Contudo, atenda-se a que por força do respectivo art. 2º estão excluídos do âmbito material da CISG diferentes contratos de compra e venda internacional de mercadorias. Com efeito, e tomando como critério o objetivo da compra, a convenção não regula as vendas de mercadorias compradas para uso pessoal, familiar ou doméstico – isto é, realizadas por comprador-consumidor⁷ –, a menos que o vendedor não soubesse nem devesse saber que as mercadorias eram compradas para tal uso. Acresce que, tendo como critério a natureza da venda, estão excluídas as vendas em leilão e em processo executivo; e, tomando como critério a natureza do bem, estão excluídas as vendas de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda; as vendas de navios, barcos, *hovercraft* e aeronaves; e, por fim, a venda de eletricidade.

Noutro sentido, é fato que a Convenção de Viena inclui nos contratos de compra e venda por ela regulados os contratos de fornecimento de mercadorias a fabricar ou a produzir, a menos que o contraente que as encomendou tenha “de fornecer uma parte essencial dos elementos materiais necessários para o fabrico ou produção” (Vicente, 2004) – exceção feita, nos termos do art. 3º da CISG, aos contratos em que “a parte preponderante da obrigação do contraente que fornece as mercadorias consistir num fornecimento de mão de obra ou de outros serviços” (Vicente, 2004).

Um último aspecto que, quanto a nós, importa referir respeita à matéria regulada pela Convenção de Viena com referência aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias abrangidos. Com

efeito, apenas se encontra regulada a matéria da formação e dos direitos e obrigações do vendedor e comprador, não se achando estabelecida a disciplina jurídica de aspectos como a validade do contrato, os efeitos reais a ele associados⁸, ou a responsabilidade do vendedor pela morte ou lesões corporais causadas pelas mercadorias⁹.

Com o intuito de procurar demonstrar o valor acrescentado direto para os operadores de mercado, tendo também em consideração a sua disparidade face às soluções atualmente consagradas por exemplo pelo ordenamento jurídico português, focaremos três aspectos de regime. Nomeadamente, na impossibilidade de analisar no âmbito do presente artigo todo o regime jurídico referido, opta-se por destacar um enfoque relativo à formação do contrato e dois relativos aos direitos e obrigações das partes.

O primeiro aspecto que ora destacamos diz respeito ao problema da revogabilidade ou irrevogabilidade da proposta contratual. O art. 16º, n. 1, da Convenção de Viena dispõe que uma proposta contratual pode ser revogada até ao momento da conclusão do contrato, desde que a revogação chegue ao destinatário antes de este ter expedido a aceitação. Neste particular, é curioso notar que o critério escolhido não foi o da recepção da aceitação, mas sim o critério da expedição da aceitação.

Nos termos do n. 2 do art. 16º citado, a proposta só será irrevogável se tal for nela indicado por qualquer modo, aqui presumindo-se que a fixação de um prazo para a aceitação constitui indicação nesse sentido. Ou, em alternativa, caso fosse razoável, que o destinatário lhe atribuisse esse carácter e tenha agido em consequência dessa atribuição – por exemplo, iniciando a produção da mercadoria ou celebrando os contratos necessários à execução daquele contrato de compra e venda.

É de salientar, ainda, a solução inovadora consagrada no art. 19º, n. 2, da CISG, na medida em que se reconhece o “valor declarativo do silêncio do proponente, entendido enquanto aceitação das modificações não substanciais dos termos da proposta” (Costa, 2011).

Outro aspecto que importa sublinhar prende-se com a noção de violação fundamental do contrato (ou violação essencial ao contrato) que consta do art. 25º da Convenção de Viena. Muito embora o regime da CISG nesta matéria mereça sem dúvida uma análise assaz mais

completa (Zeller, 2009), cumprirá por ora referir que ele assenta em dois pressupostos.

Um primeiro pressuposto é o de que seja causado à outra parte “um prejuízo tal que a prive substancialmente daquilo que teria direito de esperar do contrato”. Um segundo pressuposto é o de que a parte faltosa haja previsto a ocorrência de um prejuízo substancial ou de que a produção deste seria previsível por “pessoa razoável, com idêntica qualificação” e colocada “na mesma situação” – cumprindo à parte faltosa a prova de que o prejuízo não foi nem previsto, nem era previsível.

A este propósito é de salientar o recurso a um conceito indeterminado – “pessoa razoável” – enquanto critério de razoabilidade no âmbito da definição de direitos e obrigações das partes (Pinheiro, 2005). Com efeito, a Convenção de Viena “atribui ao intérprete uma margem de apreciação que lhe permite ter em conta o conjunto de circunstâncias do caso concreto [...] uma abertura à individualização de soluções” (Pinheiro, 2005) – algo de importância central ao pensar os contratos de compra e venda internacional de mercadorias no espaço lusófono no atual contexto da economia globalizada. A este propósito poder-se-á afirmar que “a Convenção consagra uma abertura a critérios de solução que não podem ser deduzidos das suas disposições, antes implicam o reconhecimento de um *poder modelador* aos tribunais incumbidos de aplicá-la” (Vicente, 2004, p. 278).

Em matéria de mercadorias não conformes objeto de contratos de compra e venda comercial internacional, a Convenção de Viena, para além de estabelecer no seu art. 35º, n. 2, als. a) a d), um elenco de situações em que se considera não serem as mercadorias objeto de contrato de compra e venda comercial internacional conformes ao contrato, consagra no art. 36º, n. 1, o princípio da responsabilidade do vendedor “por qualquer defeito de conformidade que exista no momento da transferência dos riscos ao comprador, ainda que este defeito apareça apenas em momento posterior”. Acresce que o n. 2 do citado art. 36º estabelece ainda que o vendedor é “igualmente responsável por qualquer defeito de conformidade que sobrevenha após o momento indicado” no n. 1 citado “e que seja imputável à inexecução de qualquer uma das suas obrigações, inclusive pela falta de garantia de que, durante certo período, as mercadorias continuarão apropriadas ao seu uso normal

ou a um uso especial ou conservação as qualidades ou características especificadas”. É de sublinhar ainda que, quanto ao prazo de que dispõe o comprador para se fazer valer de um defeito de conformidade das mercadorias, o n. 2 do art. 39º estabelece que “o comprador perde o direito de se prevalecer de um defeito de conformidade” caso não o denunciar, “no mais tardar, num prazo de dois anos a contar da data em que as mercadorias lhe foram efetivamente entregues”, salvo se este prazo se revelar “incompatível com a duração de uma garantia contratual”. Note-se, por fim, que o n. 1 do art. 39º citado configura outro exemplo do recurso a um conceito indeterminado – “prazo razoável” – para a definição de direitos e obrigações das partes (Pinheiro, 2005).

Nomeadamente, em matéria de venda de coisas defeituosas o Código Civil português consagra no seu art. 916º, n. 2, que a denúncia deverá ser feita “até trinta dias depois de conhecido o defeito e dentro de seis meses após a entrega da coisa”. Aliás, nos termos do Código Comercial português, nomeadamente do seu art. 471º, o comprador que não examinar as mercadorias no ato da entrega dispõe de um prazo de oito dias para reclamar contra a sua qualidade¹⁰. Ora, justapondo o regime da Convenção de Viena e o regime que resulta da legislação portuguesa, temos que a solução do art. 471º do Código Comercial português consagra um prazo para denúncia do defeito que em muitos casos poderá ser por demais curto (Pinheiro, 2005). Acresce que o prazo de seis meses citado (v. art. 916º, n. 2; art. 917º; e, art. 921º, n. 4, do Código Civil português) é apenas um exemplo que ilustra, neste particular, a existência na Convenção de Viena de um “certo *favorecimento do comprador*, a cuja consagração não terá sido alheio o intuito de conquistar a adesão de certos países em vias de desenvolvimento, predominantemente importadores de produtos manufaturados” (Vicente, 2004).

Sendo certo que no espaço lusófono temos que apenas o Brasil completou o processo de adesão à Convenção de Viena, importa considerar, muito resumidamente, o modo de determinação do direito aplicável com referência a diferendos emergentes de contratos de compra e venda internacional de mercadorias. Nomeadamente, pense-se em situações de conflito entre as partes de um dado contrato de compra e venda internacional quanto à formação ou cumprimento do contrato, ou situações de incumprimento contratual.

Em matéria de determinação do direito aplicável a contratos internacionais, uma situação de ocorrência previsivelmente comum será a de ser internacionalmente competente para conhecer da questão mais do que um tribunal, podendo a ação ser proposta em qualquer um deles. Abordaremos então a questão do ponto de vista do direito português, sem prejuízo de reconhecermos a lacuna de uma análise cuidada ao nível do direito interno de outros Estados, que ultrapassa os limites do presente artigo.

Antes de mais, tenha-se presente que a circunstância de Portugal pertencer à UE determina a aplicação do direito da União Europeia nesta matéria. Nestes termos, quanto a determinar, em primeiro lugar, qual o tribunal internacionalmente competente – sem prejuízo da eventual aplicabilidade do direito interno – será aplicável o Regulamento (UE) 1.215/2012 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 12 de dezembro, relativo à competência judiciária, ao reconhecimento e à execução de decisões em matéria civil e comercial, sempre que se verifique algum dos seus elementos de conexão, nomeadamente o réu ou a ré ter domicílio num Estado-membro da UE independentemente da sua nacionalidade (v. art. 4º do Regulamento 1.215/2012 citado)¹¹.

Tenha-se presente
que a circunstância
de Portugal
pertencer à UE
determina a
aplicação do direito
da União Europeia
nesta matéria

O citado Regulamento 1.215/2012 estabelece enquanto regra geral, no seu art. 4º, n. 1, que será competente o tribunal do Estado do domicílio do réu¹². No entanto, estando em causa matéria de responsabilidade contratual, o art. 7º do Regulamento (UE) 1.215/2012 estabelece competências especiais, concedendo a possibilidade ao autor da ação de optar entre a aplicação da regra geral do art. 4º, n. 1, citado, ou de colocar a ação perante o tribunal com jurisdição no lugar onde foi ou deveria ser cumprida a obrigação em questão. Aqui haverá que atender ao previsto no art. 7º, n. 1, al. b), primeira parte, que determina que se atenderá ao lugar que as partes hajam previsto para cumprimento da obrigação em questão nos termos do contrato de compra e venda; ou, se as partes nada previram, dever-se-á atender às conexões previstas no mesmo art. 7º, n. 1, al. b), nomeadamente: em matéria de compra

e venda de mercadorias ao lugar onde nos termos do contrato os bens foram ou devam ser entregues; em matéria de prestação de serviços, o lugar onde, no território de um Estado-membro da UE, nos termos do contrato, os serviços foram ou devam ser prestados.

Em segundo lugar, no que concerne à análise das normas de conflito, e centrando exclusivamente a atenção no caso de Portugal, haverá que atender ao Regulamento (CE) 593/2008, de 17 de junho, sobre a lei aplicável às obrigações contratuais, também designado por Regulamento Roma I.

Assim, temos que o Regulamento Roma I é aplicável às obrigações contratuais em matéria civil e comercial na eventualidade de conflitos de leis, ou seja, na eventualidade de se verificar uma pluralidade de jurisdições em contato com o mesmo contrato (cf. art. 1º do Regulamento Roma I). Note-se, em primeiro lugar que o Regulamento Roma I será aplicável na eventualidade da ação ser intentada legitimamente junto de um tribunal de um Estado-membro da UE vinculado ao regulamento (veja-se que a Dinamarca não o é, apesar da pertença à UE). Em seguida, note-se que o art. 3º, n. 1, do Regulamento Roma I consagra uma regra de liberdade de determinação do direito aplicável ao contrato pelos contraentes, também nos termos do n. 2 do mesmo art. 3º. Com efeito, na ausência de determinação pelas partes do direito aplicável ao contrato, estabelece o art. 4º o critério do país de residência do contraente obrigado à prestação característica do contrato, prestação esta que é determinada consoante o tipo de contrato em causa, nos termos das als. a) a h) do n. 1 do art. 4º citado. No que à compra e venda internacional de mercadorias concerne, estabelece o art. 4º, n. 1, al. a) que “[o] contrato de compra e venda de mercadorias é regulado pela lei do país em que o vendedor tem a sua residência habitual”.

Temos, portanto, que apesar de Portugal não ter ainda ratificado a Convenção de Viena, pode dar-se o caso da aplicabilidade da convenção resultar como a solução na eventualidade das partes não terem escolhido qual a lei aplicável. Cumpre sublinhar ainda que está ao dispor das partes a possibilidade de escolha da Convenção de Viena enquanto critério de regulação do contrato¹³ (Vicente, 2004).

3. Breve resumo das vantagens da uniformização no espaço da CPLP

Consideremos brevemente algumas das vantagens da uniformização em matéria de compra e venda internacional de mercadorias, tendo em vista a promoção de esforços político-diplomáticos orientados ao objetivo de ratificação da Convenção de Viena pelo conjunto dos Estados-membros da CPLP.

Uma primeira vantagem é a da maior certeza jurídica, sendo certo que a Convenção de Viena resulta de décadas de trabalhos preparatórios e de um processo complexo de negociação internacional, do qual resultou a adoção de um texto final que equilibra os interesses, quer do vendedor, quer do comprador. Aliás, nomeadamente no art. 6º da Convenção de Viena, é sublinhada a centralidade do princípio da autonomia das partes ao estabelecer-se que as “partes podem excluir a aplicação da presente Convenção ou, sob reserva das disposições do artigo 12, derrogar qualquer das suas disposições ou modificar-lhes os efeitos”.

A certeza jurídica proporcionada pela Convenção de Viena poderá auxiliar a promover uma agilização das trocas comerciais internacionais, sobretudo no espaço lusófono, posto que da maior previsibilidade jurídica decorrerá uma redução dos custos de transação e uma acrescida lisura do tráfico jurídico (Castellani, 2013), já que decrescerá a probabilidade de litígios decorrentes de contratos de compra e venda internacional de mercadorias. Com efeito, a Convenção de Viena tem o mérito de conciliar sistemas jurídicos de tradição romano-germânica e sistemas jurídicos de tradição anglo-saxónica consagrando soluções que surgem, apesar do fato, como equilibradas.

Acresce que, para as partes, serão menores os custos da opção pela via do contencioso para a resolução de qualquer diferendo que eventualmente possa resultar de um contrato de compra e venda internacional de mercadorias. De resto, a necessidade de “criar mecanismos de mediação e arbitragem de conflitos na CPLP” (CPLP, 2015) surge reconhecida na já citada declaração final do “1º Fórum da União de Exportadores da CPLP”, de junho de 2015.

Tendo em conta o conjunto dos Estados-membros da CPLP, recorde-se novamente que a Convenção de Viena tem o valor

acrescentado específico do “relativo favorecimento do comprador” que “não se traduz, em todo o caso, num sensível desequilíbrio da Convenção” (Pinheiro, 2005).

Não obstante, em bom rigor, há que sublinhar uma limitação central à uniformização que propugnamos no âmbito do presente artigo. É fato que a Convenção de Viena apenas regula um tipo contratual: a compra e venda internacional de mercadorias. Acresce que o âmbito material da convenção em apreço surge limitado, conforme vimos, apenas a alguns aspectos do tipo contratual citado, como sejam: a revogabilidade e irrevogabilidade da proposta; matéria de violação fundamental do contrato (incumprimento contratual); ou a falta de conformidade das mercadorias.

No entanto, entender as vantagens citadas tendo em vista o espaço lusófono levará a concluir que a harmonização legislativa potenciada pela CISG certamente contribuirá para a dinamização de outras iniciativas na área do comércio internacional no seio da CPLP.

4. Conclusões

A CPLP comemorará o seu vigésimo aniversário a 17 de julho de 2016. É uma comunidade assente na ideia do conhecimento mútuo a cuja criação assistiram valores morais e que congrega mais de 255 milhões de cidadãos, de nove países, quatro continentes e, mais especificamente, seis comunidades económicas regionais.

Nestes termos, resulta evidente a existência de um valor-acrescentado único fruto da interação dos Estados-membros da CPLP com outros Estados, nomeadamente, do Brasil (Mercosul – Mercado Comum do Sul), de Angola e de Moçambique (CDAA/SADC – Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral), de Cabo-Verde e da Guiné-Bissau (CEDEAO/ECOWAS – Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental), da Guiné-Equatorial (CEEAC/ECCAS – Comunidade Económica dos Estados da África Central), futuramente de Timor-Leste (Asean – Associação das Nações do Sudeste Asiático), e sem esquecer o papel de Portugal no seio da União Europeia.

Por conseguinte, a CPLP oferece um potencial acrescido para a criação de novas sinergias em matéria de comércio internacional.

Configurando, sobretudo, uma plataforma multipolar, a CPLP caracteriza-se pelo fato de entre os seus Estados-membros não existir contiguidade territorial. Esta característica singular da CPLP enquanto organização internacional conforma um elemento diferenciador com enorme potencial no mundo globalizado quotidiano, colocando o espaço lusófono em contato com diferentes outros espaços, na América Latina, na África, na Oceania e na Europa. Inclusivamente, há Estados em África onde são falados dialetos locais, comuns a uma região que abrange mais do que um Estado, pelo que aqueles Estados-membros da CPLP surgem atuando como facilitadores de expansão da base de mercado àqueles outros Estados.

Cruzando este potencial de acesso dos Estados do espaço lusófono a outros mercados não lusófonos com as vantagens de adesão à Convenção de Viena, surge de imediato a eliminação da necessidade de, em sede do contrato, escolher qual o direito aplicável, para além da redução de custos com a eventual aplicação de direito interno de outros Estados.

Note-se que na América Latina apenas a Bolívia, a Venezuela e o Suriname não completaram o processo de adesão à CISG. Por outro lado, no continente africano, apesar de serem poucos os Estados que completaram o processo de adesão à CISG, é fato que o Congo, o Gabão e a Zâmbia completaram já o processo de adesão, Estados vizinhos de Angola, bem como Madagáscar, vizinho de Moçambique.

Uma aposta bem-sucedida dos Estados-membros da CPLP no que concerne ao comércio no espaço lusófono será aquela que for capaz de dinamizar, aprofundar e agregar as mais-valias dos Estados-membros da CPLP, sob uma perspectiva que encare aqueles Estados, também, como plataformas de acesso privilegiado a outros mercados, não lusófonos, Africanos ou Sul-Americanos.

Na senda da conclusão pelo Brasil do respectivo processo de adesão à CISG, um passo na direção do cumprimento do desiderato enunciado poderá passar pelo desenvolvimento de uma estratégia orientada à promoção da adesão do conjunto dos Estados-membros da CPLP à Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral.

Nestes termos, o objetivo de dinamizar e aprofundar a cooperação económica e financeira no espaço da CPLP sairia reforçado por uma

adesão de Portugal à CISG, fato que abriria o caminho à prossecução de uma estratégia de promoção da adesão à Convenção de Viena liderada pelo Brasil e por Portugal no seio da própria CPLP.

Do presente artigo fica a convicção de que uma adesão à CISG pelo conjunto dos Estados-membros da CPLP poderia promover maior certeza, mais confiança e menores custos na prossecução da atividade económica no espaço da CPLP, assim se contribuindo para o fortalecimento dos laços da lusofonia que nos une.

Notas

- * Prof. Dr. Bruno Reynaud de Sousa Assistente Convidado na Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- 1. Cf. Proposta de Regulamento do Parlamento Europeu e do Conselho relativo a um direito europeu comum da compra e venda, COM (2011) 635 final.
- 2. Para uma análise das relações comerciais entre o Brasil e os PALOPs, remetemos para a obra de Zilda Mendes, cf. MENDES, Z. 2013. *Exportando para os Países Africanos de Língua Portuguesa*, Coimbra, Almedina.
- 3. V. Decreto 8.327, de 16 de outubro de 2014, que promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.
- 4. Cf. Obtido em <http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html> a 16/07/2015.
- 5. Cf. LANDO, O. 2005. CISG and Its Followers: A Proposal to Adopt Some International Principles of Contract Law. *American Journal of Comparative Law*, 53, 379-401, ZELLER, B. 2009. *Damages under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Oxford; New York, Oxford University Press, LAMAZEROLLES, E. 2003. *Les apports de la Convention de Vienne au droit interne de la vente*, Paris, LGDJ, HONSELL, H. & BRUNNER, C. 2008. *Kommentar zum UN-Kaufrecht: Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den Internationalen Warenkauf (CISG)*, Berlim, Springer. DOLGANOVA, I. & LORENZEN, M. B. 2009. O Brasil e a Adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias. *Revista Fórum CESA*, ano 4, pp. 46-61, FONSECA, P. G. D. 1998. O Brasil perante uma nova perspectiva de Direito Mercantil Internacional. *Revista Forense*, 341, 193-211, SOARES, M. Â. & RAMOS, R. M. 1982. Os meios à disposição do comprador, no caso de violação do contrato pelo vendedor, na Convenção de Viena de 1980 sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias. *RDE*, 83-109, SOARES, M. Â. & RAMOS, R. M. 1981. Do contrato de compra e venda internacional. *DDC*, 73-290, PINHEIRO, L. D. L. 2005. *Direito Comercial Internacional*, Coimbra, Edições Almedina, SOARES, M. Â. & RAMOS, R. M. 1995. *Contratos Internacionais* –

- Compra e Venda, Cláusulas Penais, Arbitragem*, Coimbra, Almedina VICENTE, D. M. 2004. A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: Características gerais e âmbito de aplicação. In: PINHEIRO, L. D. L. (ed.) *Estudos de Direito Comercial Internacional*. Coimbra: Edições Almedina, CASTELLANI, L. G. 2013. The adoption of the CISG in Portugal: benefits and perspectives. *Revista Electrónica de Direito*, 1, 1-13.
6. No sentido de se admitir que “se insere no domínio de aplicação da Convenção a venda de programas informáticos estandardizados (*standard software*) incorporados em suportes materiais, v.g. disquetes ou discos compactos”, cf. Dário Moura Vicente, p. 274.
 7. Cf. Lei 24/96, de 31 de julho, estabelece o regime legal aplicável à defesa dos consumidores. Revoga a Lei 29/81, de 22 de agosto. Lei 47/2014, de 28 de julho, Procede à quarta alteração à Lei 24/96, de 31 de julho, que estabelece o regime legal aplicável à defesa dos consumidores, e à primeira alteração ao Decreto-Lei 24/2014, de 14 de fevereiro, transpondo parcialmente a Diretiva 2011/83/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 25 de outubro de 2011. Decreto-Lei 67/2003, de 8 de abril (transpõe Diretiva 1999/44/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 25 de maio, sobre certos aspectos da venda de bens de consumo e das garantias a ela relativas, e altera a Lei 24/96, de 31 de julho), alterado pelo Decreto-Lei 84/2008, de 21 de maio.
 8. V. art. 4º da Convenção de Viena.
 9. V. art. 5º da Convenção de Viena.
 10. Cf. ainda o art. 463º (compra e venda comercial), o art. 464º (compra e venda não comercial) e o art. 470º (relativo a coisas que não se tenham à vista).
 11. Cf. ainda o art. 6º; art. 18º, n. 1; art. 21º, n. 2; art. 24º; e art. 25º.
 12. Cumpre referir que o art. 24º do Regulamento (UE) 1215/2012, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 12 de dezembro, relativo à competência judiciária, ao reconhecimento e à execução de decisões em matéria civil e comercial, se refere a competências exclusivas (independentemente do domicílio das partes), e que o art. 25 do mesmo Regulamento 1215/2012 se pronuncia em matéria de validade dos pactos de jurisdição (salvo acordo das partes em contrário, o pacto de jurisdição dá origem a uma competência exclusiva; logo, um tribunal poderá conhecer oficiosamente do desrespeito de um tal pacto de jurisdição por uma das partes).
 13. Atenda-se no entanto às limitações impostas pelo art. 3º, n. 4, do Regulamento Roma I, se aplicável.

Referências

- BANCO DE PORTUGAL 2014. Evolução das Economias dos PALOPs e de Timor-Leste – 2013-2014. Lisboa: Banco de Portugal.
- CASTELLANI, L. G. 2013. The adoption of the CISG in Portugal: benefits and perspectives. *Revista Electrónica de Direito*, 1, 1-13.
- COSTA, M. F. D. 2011. *Ruptura de negociações pré-contratuais e cartas de intenção*, Coimbra, Coimbra Editora.

- CPLP 2015. Declaração Final – 1º Fórum da União de Exportadores da CPLP. Lisboa: CPLP – Comunidade dos Países de Língua Portuguesa.
- DOLGANOVA, I. & LORENZEN, M. B. 2009. O Brasil e a Adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias. *Revista Fórum CESA*, ano 4, p. 46-61.
- FONSECA, P. G. D. 1998. O Brasil perante uma nova perspectiva de Direito Mercantil Internacional. *Revista Forense*, 341, 193-211.
- HONSELL, H. & BRUNNER, C. 2008. *Kommentar zum UN-Kaufrecht: Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den Internationalen Warenkauf (CISG)*, Berlin, Springer.
- LAMAZEROLLES, E. 2003. *Les apports de la Convention de Vienne au droit interne de la vente*, Paris, LGDJ.
- LANDO, O. 2005. CISG and Its Followers: A Proposal to Adopt Some International Principles of Contract Law. *American Journal of Comparative Law*, 53, 379-401.
- MAGNUS, U. 2012. CISG and CESL. In: BONELL, M. J., HOLLE, M.-L. & NIELSEN, P. A. (eds.) *Liber Amicorum Ole Lando*. Hamburgo: Djöf Forlag.
- MENDES, Z. 2013. *Exportando para os Países Africanos de Língua Portuguesa*, Coimbra, Almedina.
- MOREIRA, A. 2013. *Memórias do outono ocidental: um século sem bússola*, Coimbra, Almedina.
- PINHEIRO, L. D. L. 2005. *Direito Comercial Internacional*, Coimbra, Edições Almedina.
- SOARES, M. Â. & RAMOS, R. M. 1981. Do contrato de compra e venda internacional. *DDC*, 73-290.
- SOARES, M. Â. & RAMOS, R. M. 1982. Os meios à disposição do comprador, no caso de violação do contrato pelo vendedor, na Convenção de Viena de 1980 sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias. *RDE*, 83-109.
- SOARES, M. Â. & RAMOS, R. M. 1995. *Contratos Internacionais – Compra e Venda, Cláusulas Penais, Arbitragem*, Coimbra, Almedina.
- TORRES, A. & FERREIRA, M. E. 2001. A Comunidade dos Países de Língua Portuguesa no contexto da globalização: problemas e perspectivas. In: MOREIRA, A. (ed.) *Comunidade dos Países de Língua Portuguesa*. Coimbra Almedina.
- VICENTE, D. M. 2004. A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: Características gerais e âmbito de aplicação. In: PINHEIRO, L. D. L. (ed.) *Estudos de Direito Comercial Internacional*. Coimbra: Edições Almedina.
- ZELLER, B. 2009. *Damages under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Oxford; New York, Oxford University Press.